

POUR UN PITCH PARFAIT

Partie 5 - Comprendre Votre Public

Transcription

[TEXTE: Pour un Pitch Parfait]

[TEXTE: Écrit et présenté par 3 Day Startup]

[TEXTE: Comprendre Votre Public]

Durant son parcours professionnel, un entrepreneur peut être amené à présenter son pitch devant des publics très variés. Que vous fassiez un pitch à un investisseur, à un client, à vos employés ou à des recrues potentielles, il est fondamental d'avoir un pitch adapté à son auditoire.

Dans cette vidéo, nous allons apprendre à créer un pitch pour le bon auditoire.

Un investisseur pensera toujours aux bénéfices à tirer. Lorsque vous vous adressez à eux, sachez qu'ils voudront savoir comment ils auront un grand retour sur investissement en investissant dans votre entreprise. Il faudra donc bien mettre l'accent sur l'opportunité de marché, sur vos projections financières, et sur votre avantage concurrentiel.

Sachez aussi que la majorité des investisseurs donnent à un entrepreneur car ils croient en lui, alors il faudra leur montrer à quel point vous voulez résoudre ce problème par la création de votre produit ou de votre service.

Soyez dynamique, montrez comment vous allez rendre ce projet très lucratif, et qu'il pourront avoir une sortie. Le pitch face à un client est différent. Les clients recherchent une façon efficace de résoudre un problème auquel ils sont confrontés. Ils cherchent moins à savoir comment se faire des bénéfices à long terme. Ils cherchent des bénéfices immédiats. Montrez-leur que vous avez une solution fiable et sûre à leur problème, et qu'ils peuvent vous faire confiance.

Dernier cas de figure, le pitch auprès d'un employé ou d'un candidat. C'est un peu la combinaison des deux modèles déjà vus. De nos jours, de plus en plus d'employés veulent sentir l'impact de leur travail dès leur entrée dans une entreprise. Ils veulent connaître la vision à long terme de l'entreprise, et savoir comment leur travail va aider les autres. Les employés ou les futures recrues s'intéressent moins aux projections financières, aux analyses de marché ou à la concurrence. Ils veulent savoir comment trouver leur place dans votre société, et si leurs valeurs et leurs objectifs rejoignent ceux de votre entreprise. Plus votre pitch sera réussi, plus vous aurez de chances d'attirer les meilleurs collaborateurs.

Il faut donc bien connaître son auditoire avant de lui faire un pitch.

Pour un programme à la hauteur de vos ambitions, rendez-vous sur yali.state.gov.

[TEXTE: Produit par le Département d'État Américain]

[TEXTE: YALI Network]

[TEXTE: yali.state.gov]

